w.academy

MASTER • 36a EDIZIONE - NOVEMBRE

Web Marketing: Social Media, Graphic Design & AI

Advanced program



Partner formativi

LinkedIn Canva

Alcuni software del master

mailchimp · Looker Studio · WIX · SEMRUSH · Google Analytics 4 · HubSpot · shopify

La Business School Born Digital

Viviamo nella società liquida, dove tutto scorre e l'adattabilità è la chiave. Il nostro obiettivo è trasformare il potenziale in competenza, creando percorsi formativi su misura per il mercato.

Formazione per lavorare, lavoro che forma
Offriamo Master, Executive Master, Master Universitari, Corsi On-Demand e Corporate Academy, con un approccio Liquid Learning: live e on-demand, per conciliare studio e lavoro.

Dall'esperienza al sapere pratico
Nasciamo dall'unione tra Sida Group e Websolute, con percorsi basati sulle esigenze delle aziende. I nostri mentor, professionisti del settore, offrono strumenti concreti per il mondo del lavoro.

Oltre 35 percorsi formativi e 58.000 alumni
Combiniamo teoria, pratica e AI per formare talenti pronti a fare la differenza.
Perché, per noi, chi sa fare, insegna.

+2.121
aziende partner

+200
mentor e top manager

+16K
ore di formazione

4.5/5
quality rating

Le certificazioni

La nostra Business School si distingue per il costante impegno verso l'eccellenza, certificata da riconoscimenti unici nel panorama italiano, che attestano la qualità e l'affidabilità dei nostri percorsi, per una formazione pratica, innovativa e focalizzata sul successo professionale dei nostri allievi.

Accreditamento alla Regione per Orientamento e Formazione Professionale

Siamo accreditati dalla Regione per orientamento e formazione professionale (delibere n. 62/2001 e n. 2164/2001). Offriamo percorsi di Formazione Superiore e Continua, pensati per migliorare le competenze e rispondere alle esigenze del mercato del lavoro.

Servizio Placement Certificato Sustainy

Siamo l'unica Business School in Italia con Servizio Placement certificato Sustainy (n. 121/17). Il 90% dei nostri allievi trova lavoro dopo il tirocinio, grazie al nostro impegno nel costruire carriere di successo.

Agiqualitas ISO 9001:2015 - Settore EA 37

Certificazione internazionale che attesta la qualità dei nostri percorsi formativi, progettati per garantire crescita professionale e soddisfazione degli studenti.

Agiqualitas ISO 21001:2015

Certificazione che garantisce che i percorsi formativi progettati per generare competenze reali, centrati sulle persone e orientati a risultati concreti, non solo a erogare ore di lezione.

Modello Organizzativo 231

Certificazione del modello organizzativo ai sensi del D.Lgs 231/2001 a garanzia di una gestione etica, trasparente e responsabile e del rafforzamento della fiducia di partner e stakeholder.

02

Il percorso formativo.

Struttura del programma

Il Master è strutturato per fornire competenze strategiche e operative nel Digital Marketing, Social Media, SEO, Advertising, E-commerce e Graphic Design.

MODULO 1
Email Marketing e Marketing Automation

MODULO 2
Elementi di digital strategy

MODULO 3
Market Analysis

MODULO 4
Tecniche avanzate di SEO/SEA e visibilità organica

MODULO 5
GA 4-Data Driven e Decision making

MODULO 6
E-commerce Management

MODULO 7
Brand, Storytelling e Copywriting

MODULO 8
Costruire l'identità visiva digitale con Canva

MODULO 9
Meta 360: FB & IG

MODULO 10
Affinity by Canva

MODULO 11
TikTok, il social della Gen Z

MODULO 12
YouTube Marketing

MODULO 13
Podcasting: l'arte di valorizzare le idee in voce

MODULO 14
Prompt Design e AI Thinking

MODULO 15
Dati e Buyer Personas con l'AI

Struttura del programma

Il Master è strutturato per fornire competenze strategiche e operative nel Digital Marketing, Social Media, SEO, Advertising, E-commerce e Graphic Design.

MODULO 16
Market intelligence e trend analysis

MODULO 17
Creative Content & Storytelling con l'AI

MODULO 18
AI Workflow e automazione nel Marketing Digitale

MODULO 19
LinkedIN session

Le certificazioni del master

Al termine del Master, otterrai attestati che certificano le competenze acquisite durante il percorso formativo.

Diploma del Master

Certifica il completamento del percorso con almeno l'80% di frequenza alle lezioni live.

NOTARIFY
BLOCKCHAIN NEVER LIES

Attestato di partecipazione LinkedIN

Competenze per ottimizzare il profilo professionale e il personal branding.

LinkedIn

Attestato di partecipazione - Canva PRO

Certifica l'uso avanzato della piattaforma Canva per la progettazione grafica, rilasciato in collaborazione con Canvassador Italia.

Canva

03

Il programma nel dettaglio.

Il programma nel dettaglio

MODULO 1

Email Marketing e Marketing Automation

- Strategie di email marketing: pianificazione e obiettivi
- Segmentazione del database e personalizzazione
- Creazione di campagne efficaci: contenuto, layout, e CTA
- A/B testing e analisi delle performance
- Strumenti per l'email marketing (es. Mailchimp, HubSpot)
- Strumenti di Marketing Automation: introduzione a HubSpot, Mailchimp
- Customer Retention e Loyalty: strategie per la fidelizzazione
- ActiveCampaign per l'automazione delle campagne email: segmentazione intelligente e creazione di workflow automatizzati per campagne personalizzate

Imparerai ad usare

HubSpot mailchimp ActiveCampaign

MODULO 2

Elementi di Digital Strategy

- Progettare una Digital Strategy
- Scrivere un piano di marketing digitale
- Analizzare il mercato di riferimento e i competitor
- Mappare il pubblico target con strumenti digitali
- Costruire un funnel di marketing digitale per orientare il percorso d'acquisto
- Posizionare il tuo prodotto/servizio sul mercato
- Applicare i modelli di business digitale alla tua offerta
- Strutturare un piano di lancio creativo
- HubSpot per l'analisi del mercato e la creazione di funnel personalizzati: identificare automaticamente i segmenti di pubblico e generare strategie data-driven basate sui modelli di comportamento

Imparerai ad usare

HubSpot

MODULO 3

Market Analysis

- Approfondire l'importanza dell'analisi di mercato per formulare strategie di content marketing basate su dati reali.
- Esplorazione di metodi avanzati di raccolta dati, inclusi sondaggi online, interviste qualitative, e analytics web
- Analisi SWOT applicata al Content Marketing
- Come l'analisi SWOT può essere utilizzata per ottimizzare le strategie di content marketing in relazione ai concorrenti e alle tendenze di mercato
- Tecniche e strumenti per l'analisi del contenuto esistente e per il social listening (BuzzSumo e Mention)
- Componenti chiave di un piano editoriale strategico e delle best practices per mantenerlo aggiornato e flessibile

Imparerai ad usare

Power BI

MODULO 4

Tecniche avanzate di SEO e visibilità organica

- Importanza del contenuto di qualità e come strutturarlo per la SEO
- Ottimizzazione dei titoli, delle descrizioni meta, e dell'uso delle heading tags
- Importanza dell'ottimizzazione delle immagini e dei video: tags alt, titoli e descrizioni
- Analisi delle Keyword per guidare il traffico organico
- Tecniche per la ricerca di keyword: strumenti e metodologie per identificare le parole chiave più efficaci
- Introduzione a strumenti come Google Keyword Planner, Ahrefs
- SEMrush per suggerimenti di ottimizzazione SEO e analisi della concorrenza

Imparerai ad usare

SEMRUSH ahrefs

MODULO 5

GA 4-Data Driven e Decision making

- Web Analytics: ruolo nel marketing digitale e ottimizzazione delle campagne
- Funnel di conversione: strategie per migliorare la lead generation fino alla conversione finale
- Metriche fondamentali: traffico, engagement, conversioni, ROI e metriche finanziarie
- Introduzione a GA4, configurazione di base e analisi delle sorgenti di traffico
- Looker Studio integrato con GA4: generare report visivi personalizzati per comprendere meglio le metriche principali

Imparerai ad usare

Looker Studio WIX Google Analytics 4

MODULO 6

E-commerce Management

- Introduzione all'e-commerce: panoramica sui modelli di business e-commerce attuali e trend emergenti
- Piattaforme e-commerce: setup pratico su Shopify e Wix gestione operativa delle piattaforme
- Definizione del catalogo prodotti e gestione dell'inventario
- Creazione di categorie, filtri e attributi per la navigazione intuitiva
- Sicurezza e protezione dei dati nell'e-commerce
- Strategie di cross-selling e upselling
- Le applicazioni ai per l'e-commerce e plugin esterni
- Shopify Flow per automatizzare attività come il cross-selling e l'upselling: ottimizzare l'esperienza utente e aumentare le conversioni

Imparerai ad usare

shopify WIX

MODULO 7

Brand, Storytelling e Copywriting

- Branding e archetipi di brand
- Definizione del Tone of Voice: parlare come un brand
- Storytelling e narrazione per il brand
- Scrittura persuasiva e tecniche copy
- Scrivere per i social media
- Scrivere la "storia" del brand: valori, mission, purpose
- Creazione di campagne narrative: da prodotto a protagonista
- Call-to-action (CTA) potenti e creative
- Headline magnetiche: catturare attenzione in pochi secondi
- Microcopy efficace (es. pulsanti, form, messaggi di errore)

Imparerai ad usare

ChatGPT

MODULO 8

Brand Lab: costruire l’identità visiva digitale con Canva

- Dalla teoria al design: cos’è una brand identity efficace
- Creazione del Brand Kit su Canva (palette, font, logo, elementi grafici)
- Template coordinati per sito, social e newsletter
- Coerenza visiva tra i diversi touchpoint digitali
- Dallo script al visual: principi di narrazione visiva
- Creazione di presentazioni animate con Canva Presentations
- Uso di transizioni, effetti e musica per mantenere l’attenzione
- Struttura di uno storytelling aziendale in formato video breve

Imparerai ad usare

Canva

MODULO 9

Meta 360: FB & IG

- Comprendere il funzionamento e le peculiarità di Facebook e Instagram come strumenti di web marketing
- Saper utilizzare le funzionalità organiche e a pagamento delle piattaforme
- Creare strategie di sponsorizzazione efficaci per obiettivi specifici
- Introduzione al Business Manager
- Tipologie di campagne pubblicitarie: obiettivi, formati e posizionamenti
- Strategia di targeting: come definire e raggiungere il pubblico ideale
- Strutturare un piano editoriale per contenuti organici
- Best practice per coinvolgere la community

Imparerai ad usare

Meta

MODULO 10

Affinity by Canva

- Introduzione alla suite Affinity, interfaccia e documenti
- Affinity Vettore: grafica vettoriale
- Affinity Pixel: fotoritocco
- Affinity Layout: impaginazione
- Canva AI e flusso integrato

Imparerai ad usare

affinity

MODULO 11

Tik Tok, il social della Gen Z

- TikTok per il marketing: caratteristiche e rilevanza
- Strategie per contenuti video coinvolgenti e storytelling efficace
- Trend e strumenti integrati per raggiungere la Gen Z e oltre
- Algoritmo e feed "Per te": come funziona
- Dati demografici e comportamento utenti
- Uso di effetti, filtri, suoni e sfide virali
- Collaborazioni con creator e influencer
- Tipologie di campagne pubblicitarie: In-feed Ads, Hashtag Challenge, Top View Ads
- TrendHero e analisi dei trend per contenuti mirati

Imparerai ad usare

trendHERO.

MODULO 12

YouTube Marketing: dalla Content Creation alla Monetizzazione

- Comprendere come presidiare efficacemente YouTube come piattaforma di content marketing
- Sviluppare competenze per il mondo del podcasting e l’audio branding
- Creare contenuti che valorizzino il brand e attraggano un pubblico fedele
- Panoramica sulla piattaforma e sui suoi utenti
- Come funziona l’algoritmo di ricerca e raccomandazione

Imparerai ad usare

YouTube

MODULO 13

Podcasting: l’arte di valorizzare le idee in voce

- L’importanza del Podcast nel marketing digitale
- Strumenti e tecnologie per la produzione di podcast
- Pianificazione e sviluppo di un podcast: dalla concezione del concetto alla scelta del formato e del tema
- Tecniche di registrazione audio: come ottenere una qualità del suono professionale
- Editing di base e avanzato: software e tecniche per migliorare l'audio
- Piattaforme per hostare podcast e strategie per massimizzare la visibilità
- Strutturare una narrazione efficace e coinvolgente nel formato podcast
- Creazione di script e uso della voce per coinvolgere l'ascoltatore

MODULO 14

Prompt Design e AI Thinking

- Cos’è il prompting e perché è una competenza chiave nel marketing digitale
- Tipologie di prompt: informativi, creativi, comparativi e analitici
- Strutturare un prompt efficace: ruolo, contesto, output, tono e vincoli

MODULO 15

Dati e Buyer Personas con l’AI

- Dalla ricerca di mercato al profilo del cliente ideale
- Utilizzo di ChatGPT e strumenti AI per l’analisi del target e della concorrenza
- Costruzione di buyer personas dinamiche e mappe empatiche

MODULO 16

Market intelligence e trend analysis

- AI per l’analisi dei trend di settore e la previsione dei comportamenti di consumo
- Social listening e sentiment analysis con tool AI (BuzzSumo, Mention, Exploding Topics)
- Lettura e interpretazione dei dati di mercato con modelli predittiva

Imparerai ad usare

Power BI BuzzSumo

MODULO 17

Creative Content & Storytelling con l’AI

- Scrittura creativa e copywriting potenziato dall’intelligenza artificiale
- Tecniche di brainstorming e ideazione visual con tool generativi (ChatGPT, Canva e MidJourney)
- Generazione di contenuti multicanale (testo, visual, video, podcast)

MODULO 18

AI workflow e automazione nel marketing digitale

- Integrazione dell’AI nei flussi di lavoro quotidiani di marketing e comunicazione
- Utilizzo di tool per la pianificazione, la generazione e la distribuzione automatizzata dei contenuti
- Creazione di workflow intelligenti tra ChatGPT, Canva, Notion, Zapier e piattaforme social

Imparerai ad usare

zapier

MODULO 19

Linkedin Session: costruisci il tuo Personal Branding

5 appuntamenti live streaming durante il semestre

LinkedIn per il profilo personale

- Ottimizzazione del profilo e SEO
- Best practice per foto, copertina e storytelling
- Analisi di profili eccellenti e workshop sulla headline

LinkedIn per networking e contatti

- Strategie per creare una rete efficace
- Gestione connessioni e interazioni
- Simulazione di ricerca e connessione con esperti

LinkedIn per selezione del personale

- Ricerca e screening candidati
- Creazione annunci di lavoro ottimizzati
- Simulazioni di selezione e recruiting

LinkedIn per la ricerca di lavoro

- Strumenti avanzati per trovare offerte
- Ottimizzazione profilo per recruiter
- Creazione di messaggi di candidatura efficaci

LinkedIn per monitorare trend aziendali

- Seguire pagine, hashtag e discussioni rilevanti
- Analisi di cambi di ruolo, fusioni e trend emergenti
- Pianificazione di azioni per aggiornamenti continui

04

Iscrizioni e Agevolazioni.

Costi & Info

~~€3.900~~ (iva esclusa)

Sono attivi voucher e agevolazioni a copertura parziale riservati ai partecipanti della call orientativa.

Prenota un colloquio

Cosa include

- Percorso Live Streaming e rivedi le lezioni dove e quando vuoi
- Diploma del Master
- Attestato Linkedin Session
- Attestato Canva Pro

Servizi accessori

- Tirocinio formativo 6 mesi
- Career Facility
- Corso Inglese
- Corso Microsoft 365
- Corso on-demand in Project Management

Alcuni Docenti del master



Matteo Dolcini

Social Media Strategies

@Ferrari



Linda Romani

Marketing Manager

@GetResponse



Noemi Parola

Seo Specialist

@Luxottica



Giulia Bono

Digital Marketing Manager

@Danone

Orientation & Admission

Hai domande sul programma, sui docenti o sulle opportunità di carriera dopo il Master?
Il nostro team Orientation & Admission è qui per aiutarti a scegliere il percorso formativo perfetto per te. Contattaci!

Prenota un colloquio



Silvia Falappa



Rosanna Fanelli



Alessio Megna



Pierluigi Traini



Davide Agostinelli



Elisa Ferrini

w.academy srl

Strada della Campanara, 15
61122 Pesaro, Italy
Tel. 071 28521
info@w.academy
web site: w.academy

seguici su:

Ti aspettiamo in w.academy.